

MAX BÖGL

Starke Performance und schneller Überblick

Success Story



MAX BÖGL

Innovation liegt in der DNA

Mit über 6.500 hoch qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an weltweit 40 Standorten zählt Max Bögl zu den größten Bauunternehmen der deutschen Bauindustrie. Seit der Gründung im Jahr 1929 ist die Firmengeschichte geprägt von Innovationskraft in Forschung und Technik – von maßgeschneiderten Einzellösungen bis zu bautechnisch und ökologisch nachhaltigen Gesamtlösungen wie die Magnetschwebetechnologie. Das gilt auch für die internen Prozesse: Auch hier setzt das Unternehmen auf neueste Technologien – und entschied sich für die modernste CRM-Lösung am Markt.



Firmengruppe Max Bögl



International tätiges Bauunternehmen in den Bereichen Mobilität, Erneuerbare Energien, Wohnen, Hochbau, Infrastruktur und Zukunftstechnologien



Hauptsitz in Sengenthal bei Neumarkt (Oberpfalz)



6500 Mitarbeitende



2,7 Mrd. € Umsatz



Case: Einführung SAP Sales Cloud V2



Die Herausforderung

Mit der steigenden Komplexität im Vertrieb steigen auch die Anforderungen an ein performance-starkes CRM. Bögl erkannte, dass die Sales-Teams in den beiden Geschäftsbereichen Max Bögl Wind AG und Transport System Bögl ein neues, benutzerfreundliches und intelligentes CRM-Tool benötigen.

Das Ziel: den Vertriebsalltag erleichtern und Stakeholder-Prozesse zielsicher sowie Projekte einheitlich steuern. Denn die Max Bögl Wind AG als Hersteller von Hybriddürmen für Windkraftanlagen und das Transport System Bögl als Entwickler eines Magnetschwebebahn-Systems bewegen sich in einem Umfeld, das verschiedenste Interessen zusammenbringen muss: Partner, Presse, Politik, Verwaltung, Öffentlichkeit.



Das Projekt

Technisch gesehen ging es zunächst um die Migration der Daten aus dem Alt-System und dann um die Einführung der SAP Sales Cloud V2 Standalone mit SSO & Serverside Outlook-Integration. In themenbezogenen, agilen Workshops leitete das Projekt-Team Aufgaben für den nächsten Sprint ab. Vorab definierte Key-User begleiteten den Change-Prozess in Richtung der Sales-Teams unter anderem mit Informationen zu neuen Strukturen und den Benefits der neuen Lösung.



Norman Seibold,
Gruppenleiter IT SAP
Logistik Bögl



Michael Haußner,
IT SAP Logistik Bögl

«Für uns war schnell klar, dass wir diesen Weg mit der Sybit gehen wollen. Denn letztlich geht es nicht nur darum, ein System einzuführen. Sondern eines, das zu unseren spezifischen Prozessen und dem täglichen Doing passt. Die Sybit hatte hier von Anfang an einen guten technischen, aber auch gesamtstrategischen Blick auf unsere Prozesse.»

> 2000

**Business Partner
migriert**

3,5

**Monate initiale
Projektlaufzeit**

25

**Anwender zum
Start (und weitere
in Planung)**

Die Benefits



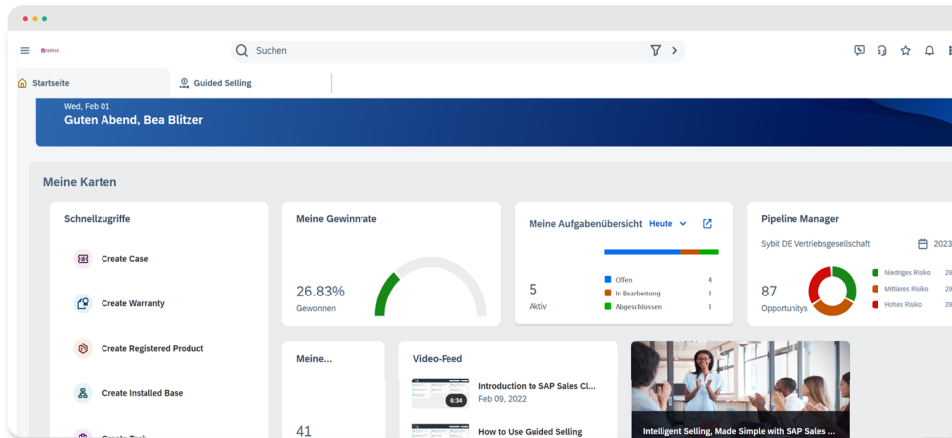
Hohe User Akzeptanz

Ein Punkt, der vor allem im Alt-CRM immer wieder für Frustration bei den Anwendern sorgte: Die Performance. Das ist nun anders: Die System-Performance der SAP Sales Cloud V2 sei beeindruckend schnell und die User bewegen sich auf einer modernen, intuitiven Benutzeroberfläche.



Schneller Überblick

Der Digital Working Space bietet eine einfache und zentrale Verwaltung von Kontakten, Leads, Opportunities und Angeboten. Die Sales-Mitarbeiter haben einen Überblick über Beziehungen und Netzwerke der unterschiedlichsten Stakeholder eines Projekts. Abgebildet wird dieses Stakeholder-Management in der SAP Sales Cloud V2 über Kundenrollen.



Gezielte Planung und Steuerung der Vertriebsprozesse

Speziell von Bögl definierte, komplexe Sales Playbooks definieren einen transparenten, geführten Vertriebsprozess mit obligatorischen Feldern und Quality Gates im Guided Selling-Bereich.



Nahtlose Verbindungen und einfacher Wissensaustausch

Die serverseitige, nahtlose Outlook-Integration bietet eine Reihe von Vorteilen: Ohne zwischen Anwendungen wechseln zu müssen, können die Vertriebsmitarbeiter direkt aus Outlook heraus auf relevante CRM-Daten zugreifen. Hinzu kommt: Die Daten bleiben innerhalb des Unternehmensnetzwerks und werden gemäß den Sicherheitsrichtlinien des Unternehmens behandelt.



Überblick über Beziehungs-Netzwerke

Über das von der Sybit entwickelte Add-on Success4Buildings für die SAP Sales Cloud hat Bögl nun eine klare Übersicht nicht nur über Kunden und Beteiligte, sondern rund um das Bauobjekt mit zugehörigen Gewerken, GPS-Daten, Vertriebschancen und Deadlines. „So haben wir die Möglichkeit, noch mehr Stakeholder zusammenzubringen und alle Opportunities schnell zu erkennen“, so Michael Haußner, IT SAP Logistik. Die anstehende Integration von Microsoft Teams soll es dann ermöglichen, noch effektiver zusammenzuarbeiten – beispielsweise über Whiteboards, die die komplexen Beziehungsgeflechte eines anstehenden Magnetschwebbahn-Projektes übersichtlich darstellen.



Mobile Verfügbarkeit

In der Remote-Arbeit profitieren die User vom „Mobile first“-Ansatz für iOS und Android und können alle relevanten Informationen Standort- und geräteunabhängig abrufen.



Fazit

In der neuen SAP Sales Cloud V2 haben die Sales Teams der Max Bögl Wind AG und das Transport System Bögl alle relevanten Informationen jederzeit übersichtlich und in interaktiver Form zur Hand. Das Resultat: Gezielte Planung, Steuerung und Kontrolle der digitalisierten Vertriebsaktivitäten. Nahtlose Integrationen ermöglichen es den Teams, direkt und kontextbezogen zu kommunizieren und Opportunities gewinnbringend zu nutzen.

«Der Support durch die Sybit, auch in der Kommunikation mit der SAP, war fachlich und menschlich hervorragend. Auf einer solchen Basis geht man den Weg dann auch gerne weiter, denn auch andere Fachbereiche bei Bögl interessieren sich für die neue Lösung. Für uns ist dabei klar: Die Sybit ist der Partner, mit dem wir unsere Ziele erreichen.»

Norman Seibold, Gruppenleiter IT SAP Logistik Bögl
Michael Haußner, IT SAP Logistik Bögl



Wer wir sind?

Nr. 1 SAP-Partner im Bereich CX.

500+ renommierte Kunden

1500+ Projekte

350+ Mitarbeiter

5 Standorte

2023 Global SAP CX Award
für Projektqualität

19 Unser Platz im aktuellen
Internetagenturranking

Gehen wir den nächsten Schritt zusammen!

+49 7732 9508-2000
sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
www.sybit.de

